

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ASPECT AQUITAINE
CFA ASPECT AQUITAINE
05.56.15.83.40
contact@aspect-aquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Sous statut contrat d'apprentissage, nécessité d'obtenir un contrat d'apprentissage auprès d'une entreprise, accompagnement à la recherche possible par notre établissement. Renseignements sur le statut d'apprenti sur le site : www.aspect-aquitaine.fr

Prérequis pédagogiques :

Seconde générale, Seconde Bac Pro ou CAP pour une entrée en Première Bac Pro, Première Bac Pro MCVA pour une entrée en Terminale Bac Pro,

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client, prospector des clients potentiels (option B),

Contenu et modalités d'organisation

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale Vente-Conseil Suivi des ventes Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client Prévention santé environnement Économie Droit Mathématiques Langue vivante 1 Langue vivante 2 Français Histoire Géographie et Enseignement moral et civique Arts appliqués et cultures artistiques Education physique et sportive Soutien au parcours Réalisation d'un projet Co-intervention Parcours différencié

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel (Anciennement MUC) BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client (Anciennement NRC) DUT : Diplôme Universitaire Technologique

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00286898	du 31/08/2022 au 10/07/2024	USTARITZ (64)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE SAINT- JOSEPH		Non éligible	
00287007	du 01/09/2022 au 10/07/2024	SAINT VINCENT DE PAUL (40)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE VINCENT DE PAUL		Non éligible	

00341313	du 31/08/2023 au 30/06/2026	USTARITZ (64)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE SAINT- JOSEPH	Non éligible	
00341317	du 01/09/2023 au 20/06/2026	SAINT VINCENT DE PAUL (40)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE VINCENT DE PAUL	Non éligible	
00427542	du 31/08/2024 au 30/06/2027	Ustaritz (64)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE SAINT- JOSEPH	Non éligible	
00427878	du 02/09/2024 au 05/07/2025	Brive-la- Gaillarde (19)	LYCÉE PROFESSIONNEL PRIVÉ BAHUET	Non éligible	
00538469	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Ustaritz (64)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE SAINT- JOSEPH	Non éligible	
00537601	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Igon (64)	LYCÉE PROFESSIONNEL PRIVÉ LE BEAU RAMEAU	Non éligible	
00537726	du 01/09/2025 au 04/07/2026	Brive-la- Gaillarde (19)	LYCÉE PROFESSIONNEL PRIVÉ BAHUET	Non éligible	
00538671	du 01/09/2025 au 02/06/2027	Saint-Vincent- de-Paul (40)	LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE VINCENT DE PAUL	Non éligible	